

地域密着型小売商における 事業継承の実態の日韓比較調査⁽¹⁾

Japan-South Korea Comparison Investigation of the Realities
of Business Succession in Community-based Retailer

柳 到 亨・横 山 斉 理⁽²⁾
Ryu, Dohyeong & Yokoyama, Narimasa

ABSTRACT

Lately, much attention has been paid to the “Successor problem” as one of the factors inducing the decline in small and medium sized retail businesses. Against the background of this situation, the purpose of this paper is to clarify the difference between Japan and South Korea in the realities of the business succession in the retailer industry.

The succession was conducted better in the retailer industry of Japan than in South Korea as shown by the result of a questionnaire investigation conducted in the two countries in 2007. However, attitudes on succession have changed recently. When considering the small and medium-sized commercial problem of Japan, it is also important to reinvestigate in depth the change in attitudes concerning business succession.

(1) 本稿は、日本学術振興会科学研究費補助金(基盤研究(B), 課題番号 21330104, 研究代表者: 加藤司大阪市立大学大学院教授) および文部科学省科学研究費補助金(若手研究(B), 課題番号 20730289, 研究代表者: 横山斉理流通科学大学講師)の支援を受けて行われた研究の一部である。

(2) 流通科学大学商学部講師。〒 651-2188 兵庫県神戸市西区学園西町 3 丁目 1 番。

1. はじめに

商店街や市場のような日本の伝統的商業の衰退は近年著しく進んでいる。商店街や市場の衰退をもたらす要因の1つとして「後継者難」が指摘されている。⁽³⁾「後継者難」が問題視されているのは、店の後継ぎがいないことについての商店経営者の問題意識の表れでもあるが、それは、「後継ぎがいて当たり前」と思う日本の商店経営者の意識の表れでもある。

戦後長期間にわたって日本の小売業は安定的に成長してきたのだが、1990年後半以降、個人商店数やそこで働く者の数が急激に減り続けている。⁽⁴⁾ 零細商店の母体である個人商店の衰退を招いた要因は様々な角度から検討されている。

たとえば、実質的には零細商店の保護政策として存在していた大店法の廃止、大型店やショッピングセンターの台頭、コンビニエンスストアや専門店等の新業態の躍進、立地条件の変動、商店街のまとまりのなさ、商店街施設の老朽化、そして商業者の商人家族が商店経営を支えなくなってきたといった商業者内部の問題などである。

われわれは以上のようなさまざまな角度から行われた研究の中でも、とくに商業者内部の問題に焦点を当てて検討を行うことにしたい。具体的には、事業継承についていくつかの指標を用いてそれらを日韓で比較分析することによって、日韓の事業継承の実態を明らかにすることを試みる。そのことによって、日韓の小売商業者、そしてその家族が世代を超えて商売を続けてきたかどうかを明らかにできると考えている。⁽⁵⁾

(3) 中小企業庁が2006年に実施した商店街の実態に関する調査でも、商店街が抱える問題は何か、という質問に対して多くの商店経営者が後継者問題を挙げている。『平成18年度商店街実態調査報告書』38頁を参照すること。

(4) 零細小売業の母体である個人商店の数やそこに勤めている従事者数は戦後からおおよそ30年間全体的に安定的であったが、1982年以降、急激に低下している(石井(1996), 柳(2005), Yokoyama(2007))。具体的に示すと、1982年には全国の個人小売商店数が129万店にも至ったが、2007年には57万店まで落ち込み、1982年対比44.1%となっている。

本稿の具体的な構成は以下の通りである。続く第2節では、事業継承に関わる議論として中小商業の存立根拠や事業継承に関する既存研究をレビューすることによって本稿の位置づけを確認した上で、仮説を導出する。第3節では、仮説を検証するための方法について述べた上で、地域密着型小売商に着目して分析を進めることに意義を確認する。第4節では、商店経営における後継者問題に関するいくつかの項目の集計・比較を行う。最後に、第5節のディスカッションでは、データ分析の結果を解釈した上で仮説が検証されたかを確認する。そして、そのインプリケーションや妥当性の検討を行う。

2. 既存研究のレビュー

2-1. 商業の零細過多性に関する研究

戦後、小売業構造の動態が研究者らの注目を広く集めた。その理由は、日本の小売商業の構造は、欧米諸国と比べて小規模零細で分散的であるだけでなく生計的でもあると指摘されたからである。⁽⁶⁾このような日本の零細的小売構造から脱却するために、林周二教授は「流通革命」という1962年の著作の中で、流通を水が流れるパイプに喩えて、「細くて長い」パイプ（小規模零細で分散的）ではなく、「太くて短い」パイプ（大規模で集約的）を作り上げることが流通を近代化させる上で必要であると指摘した。林（1962）は、前近代的流通構造の残存を打破し、効率的な商品流通を実現することが近代化を達成するための優先課題であると述べた上で次のように主張した。⁽⁷⁾

✓ (5) 既に発表された研究成果である横山・柳（2009）では、東アジア圏、すなわち、日本・韓国・中国・台湾4か国の事業継承の国際比較の結果を報告している。横山・柳（2009）と本稿の異なる点は調査サンプルである。われわれは予算や時間の限界を考慮し、地域性や規模、業種を基準に、近隣型小売商（日韓）と広域型小売商（日中韓台）という2つの調査地域を選定し、質問票調査を実施した。横山・柳（2009）は広域型小売商（日中韓台）を対象に事業継承の実態を比較検討したのに対して、本稿では、地域密着型の小売商を対象に事業継承の実態を比較検討している。

(6) たとえば荒川祐吉（1962）『小売商業構造論』千倉書房、245-259頁を参照。

(7) 林周二（1962）『流通革命』中公新書、101-102頁を引用。

「おそらく将来は100万余軒の小売商が、零細商として、いわゆるパパ・ママ・ストア（自家労働だけに頼って一家族が食べてゆければよい小さい店をいう）の状態に釘づけされるだろう。この種の零細店はスーパーが跋扈する米国においても現在なお多数残存する。農家の場合と同じく、企業として拡張繁栄を諦め、一家族だけで何とか生きるというだけであれば（自己の店舗を保有しているとの想定のもとで、仮に一軒の年商を100万円にすれば）零細店ともいえども十分に可能である。そのような商店数を全国に100万軒として、計年商1兆円の枠は、国民経済的にも十分に考えられることである。ただ2世の若い人々は、このような零細店舗経営を新規に志すことはなく、サラリーマンへの道を選ぶだろうから、パパ・ママ・ストアは、やがてジジ・ババ・ストアになり、最終的にそれらは、自動的に流通機構のなかから消滅し去るに違いない」。

しかし、零細な小売商店が近代的な流通機構から消滅するであろうという林（1962）の予見はすぐには実現しなかった。実際には、その主張から20年間、小売商店数は減少しなかったどころか、むしろ1982年まで小売商店数は増え続けたのである。この現実を受けて、日本の流通研究者の間で流通構造について様々な議論が行われた。このような流れの中で、特に、零細性・過多性・低生産性・生計性という特質を持っていると言われる日本の小売商業が長期間存立し得た根拠を探る議論が流通研究における主流の1つになった。

この問題に関して、商業研究者のなかで高い評価を得ているのが田村（1986）、丸山（1993）そして石井（1996）である。それぞれの主張を簡単に要約しておこう。

田村（1986）は、零細性かつ低生産性である小売商店が予想したほど減少しなかった理由として、まず、高度経済成長のおかげで小売商店の多くが競争原理から逃れることができたこと、つぎに、大型店の出店を規制するような様々

な制度が存在したことを挙げた。⁽⁸⁾

それに対して丸山（1993）は流通部門における各種の指標（流通業の国内総生産、従業者1人当り年間販売額、従業者規模別の小売店舗の構成比、従業者規模別の生産性等）の国際比較から、日本の零細小売商は生産性という点で先進諸外国と比べ特に低いわけではないことを述べた。丸山（1993）は国際比較のうえで日本小売商業の小規模性を確認したうえで、「小売店舗密度」が極めて高い値をとっている根拠を日本の消費者の購買行動にあると指摘した。日本の消費者の特徴、すなわち、生鮮食料品の選好や住居スペースの制約から、日本の消費者の在庫保有コストが高いこと、多頻度・小口購入にあたって買い物の移動コストが高いことといった特徴を考慮すると、零細店が存在することはむしろ効率的であると主張した。

石井（1996）は田村、丸山の両氏とは異なり、日本の零細小売商業の多くが家族によって営まれていることに着目した。具体的には、商店経営を「家業」として営むことによって、まずは、少々の不況期であっても商店経営者及びその家族経営者が他の産業に流出することなく商店にとどまること、つぎに、賃金についても家計の収入という点で相対的に高い水準であることを主張した。つまり、家業として家族単位で零細商店の経営を行う限りでは、零細店の経営はそれほど非効率的ではないということを指摘した。

以上の3つの分析は、それぞれ定量的データに裏付けられている共通点があり、説得力が高いものである。これらの3つの説に基づいて、零細商店の減少の理由をまとめると次のようになる。

まず、田村（1986）では零細店の減少は日本の経済成長が鈍化した上に、非効率的な零細店でも生き残れるように作用した様々な規制が撤廃されたからだということになる。つぎに、丸山（1993）では零細店の減少は生鮮品を多頻度で小口購入という日本の伝統的な購買行動に変化が生じているからだということ

（8）田村（1986）は政府による零細小売商の保護政策の制度的装置として、免許・許可制、税制および大型店規制があると指摘している（67頁）。

とになる。さらに、石井（1996）では零細店の減少は日本の零細店を支えてきた家族が変容したからということになる。

ここで本稿がどの研究の流れの中に位置づけられるのかを確認しておこう。本稿の関心は、日本の後継者問題についての日韓比較を通じて日本の商業のあり方を相対的に評価することである。後継者問題は、商業者自身の問題であり、後継者の多くは家族であることから、本稿は商人家族に着目した石井（1996）の流れを受けた研究であると位置づけることができる。小売商業者とそれを支える家族に関する研究は石井以降、徐々に蓄積されてきている。その流れを紹介しておこう。

2-2. 商業における家族従業および事業継承に関する研究

石井（1996）以降、小売商業者とその家族の関係を分析している研究は、柳（2005）および Yokoyama（2007）である。これらの研究では、個人商店数とそれを支えていると家族従業者数の間には、依然として高い相関関係があることが示されている。

この結果は、零細商店数が減少する理由は、業態間の激しい競争や、零細商店の保護政策の撤廃などの商業者の外部問題のほかに、商人家族が一緒に働かなくなった結果、商店の後継者がいなくなるという商人家族の内部問題が存在している可能性があることを示唆している。つまり、このデータによると、家族は依然として商店経営を支えているのだが、逆に考えると、家族が商店経営を支えなくなった場合、その商店は廃業に追い込まれているのではないかと考えられるのである。

商人家族と一緒に商店で働かない状況が生み出される最も大きな問題は後継者問題で、現場の商店経営者にとっても大きな悩みの種である。われわれが「後継者問題」に注目する理由はここにある。家族が商売を支えることの1つの側面は、実際に家族従業者として店で働くことであるが、それとは別に、子供世代である次世代の家族が自身の商店経営を継承するという側面もある。本稿で

は、この側面が小売商店数の減少を説明する上で非常に重要な要因のひとつではないかと考えている。

小売商店経営において事業継承を促す要因として、柳（2006a）は、大きくは経済的要因と規範的要因があると指摘した。経済的要因というのは、単純に言えば、儲かっているかそうでないか、ということである。儲かっている場合は家族に商売を引き継ぐが、そうではない場合は引き継がない、というスタンスである。この説明は、確かに説得力があるが、日本の零細商業の現実をみると経済的な原因だけで説明しきれない状況があるように思われる。それが規範的要因である。規範的要因というのは、商売の現状としては決して儲かってはいないけれど、これまで家族を支えてきてくれた家業を引き継いでいってほしい、といったスタンスである。もちろん最低限の儲けはあることが前提だが、経済的な理由よりも、「家業」としての商売を「イエ」の存続と同一視するといった規範的な理由がここでは強く反映されることになる。

つまり、日本の零細小売商店の多くは、「それほど儲かってはいないが、食っていくのに困るほどでもないし、家業として商店経営を引き継いでいこう」といった規範的な要因が一定の影響をもつことで、個人商店に代表されるような零細小売店は維持存続されてきた可能性があるのである。しかしそれは、近代化の波を受けて家族のあり方が変わることによって、商家において「子供に商売を引き継ぐこと」が当たり前ではなくなってきた可能性がある。以上の検討から、次の仮説を導出することができる。

仮説 1. 近年の小売事業者の減少傾向の一因は事業継承の減少にある

では、事業継承そのものについて検討しておくことにしよう。柳・崔（2007）の定性的な調査によると、同じ儒教を基本とする韓国社会においては、商店経営における事業継承は肯定的に捉えられているわけではないことが分かっている。

日本の小売商業者における事業継承問題を相対的に捉えるために、われわれの研究グループ⁽⁹⁾は日本と同様に市場や商店街の著しい衰退がみられる韓国に着目し、2005年8月に韓国の釜山市の亀浦市場、国際市場を含めた4か所の伝統的な市場を訪問し、商業者および行政担当者にインタビューを実施している。その結果、日本の小売商店と異なって、韓国の小売商店では、親子間の事業継承があまり行われないことや、商店経営者の事業継承意識は非常に希薄であることが分かった⁽¹⁰⁾。この定性的調査の結果は、商業者の後継ぎ問題は日本において特殊な問題であるという可能性を示唆するものである。以上から、次の仮説を導出することができる。

仮説 2. 商店経営における事業継承は日本に特殊な現象である

3. 方法論の検討

3-1. 方法論の検討

上記の仮説を検証するための方法を検討しておこう。結論から述べると、地域密着型の商業集積に属する商店経営者を対象とした質問票調査を日韓両国で行い、そこから得られた事業継承に関する一次データを集計・比較することによって仮説の検証を試みることにした。質問票調査を実施する理由は、商業統計表などの2次資料からはわれわれが関心を寄せる商業者内部の問題（具体的には事業継承）についてのデータが得られないためである。

なお、地域密着型の商業集積に属する商店経営者を対象とした理由は次の2

(9) この研究グループは、具体的には、石原武政関西学院大学教授を研究代表者とする日本学術振興会科学研究費補助金（基盤研究（A）、課題番号17203030）の助成を受けた研究メンバーを中心に組織されたものである。具体的には、国内外の流通およびマーケティング研究者が合計30名ほど集まり、2005年度から2007年度まで定期的に研究会を開催してきた。

(10) 韓国商店経営者の家族への事業継承意識については、零細小売商業者へのインタビュー調査に基づいて柳・崔（2007）で検討している。

点である。第1は、地域密着型の商業集積に属する商店経営者にとっての後継者問題と、そうではない都市型の中小の商店経営者にとっての後継者問題では、その位置づけは異なると考えられることである。地域密着型の商店経営では、なじみのお客さんに対して商売を行う。このようなお客さんとの関係は商店経営者にとっては大事な資産である。だが、このタイプの資産は、市場における資産とは異なり、容易には引き渡すことができない。不動産のようにお金に換えて他人と取引することができないのである。そのため、商店経営者はこのタイプの資産を身内、すなわち自分の家族や親戚に譲り渡すという判断を行うことが多くなると思われる。この点で、地域密着型の商店経営者にとっての後継者問題は、単なる家業を引き継ぐというだけではなく、市場で換金できない資産を継承するものという点で重要な存在として位置づけられる。

第2は、地域密着型の商店経営者の投資対象と関連する。地域密着型の商店経営者の投資対象は多岐にわたる。通常、商業者の投資といえば自らの利潤の最大化を直接的な目的とするが、地域密着型の商業者においては、それ以外の投資対象が存在する。それは、同じ商業集積に所属する商人同士の関係への投資や、取引先との関係に対する投資、そして、地域コミュニティとの関係に対する投資などである。これらの投資が直接的に売上向上に貢献しているとは考えにくいものの、商売を続けていく上では欠かせない要素である。これらの関係への投資も、市場で換金できないタイプの資産として商店経営者自身に蓄積される。したがって、第1の点と同様、引継ぎが困難で、どうしても身内への引継ぎが主流とならざるを得ない。

以上のように、地域に密着して商売を行っている商業者にとっての後継者は、単に家業としての商店経営を引き継ぐ存在というだけではなく、長年の商店経営によって蓄積された市場では取引できない商店経営に関する資産の継承者でもあるのである。そのため、地域で商売を行っている商業者にとってこそ、継承者の問題は深刻な問題として立ち現れると考えられ、事業継承の分析に適していると考えられるのである。

3-2. 調査概要

調査概要についてだが、国際比較調査は、質問票の翻訳の問題、サンプリングの問題、そして実現可能性の問題などを慎重に考慮した上で、平成19年7月から8月にかけて日本と韓国で行われた⁽¹¹⁾。具体的に調査したのは、大きくは、事業継承の実態、商業者の属性である。調査対象は、大都市圏で最寄品、買回品を扱う近隣型・地域型の小売商業集積に所属する商店経営者とし、日本の調査地は大阪市および神戸市、韓国の調査地はソウル市およびプサン市とした。調査概要は以下の表1の通りである。

表1. 商業に関する質問票調査概要

調 査 名：	「商店経営に関する調査」(家業意識、事業継承、投資行動)
調査 機関：	2007年8月～9月
調査 対象：	日本は大阪市・神戸市内の小売商業集積に所属する商店経営者 韓国はソウル市・釜山市内の小売商業集積に所属する商店経営者
回 収 数：	日本＝788(有効回答率：61.9%)、韓国＝716(有効回答率＝53.6%)

配布・回収については日韓のそれぞれ国や商業集積の特徴といったさまざまな国の事情を反映した上で、最適と考えられる方法を採用した。

日本では、商店経営者は行政担当者や行政管轄の組織(例えば振興組合連合会等)と深い関係を持っていることから、大阪市については大阪府商店街振興組合連合会と、神戸市については神戸市産業振興財団と、それぞれ業務委託契約を結んで、質問票の配布・回収を依頼した。具体的には、調査者の代理人が商業集積の責任者に質問票を郵送あるいは手渡しするという方法をとった。韓国では、商店経営者は日本と同様に深い関係をもつ行政担当者(ソウル市はソウル市役所、釜山市は中小企業庁市場経営支援センター)と業務委託契約を結び、質問票の配布・回収を依頼した。具体的な配布・回収方法は日本と同様である。

(11) 国際比較調査の方法論上の問題や、行われた調査そのものの概要については、横山他(2008)で詳しく検討している。

以下では、得られたデータを用いて具体的に集計・比較および分析を進めていくことにする。

4. 商店経営の「後継者問題」に関する分析

4-1. 分析のステップ

この節では、以下の手順で分析を進めていくことにする。まず、商店経営の世襲性を調べるために、商店経営者が何代目なのか、そして先代の職業を確認する。このことによって、長期にわたって身内への事業継承が行われてきたのか、あるいはそうではなく、商店経営者は他からの参入が中心であったのかわかる。つまり、商店経営の世襲性と先代の職業を確認することで、商店経営の身内への継承が歴史的に行われてきたかどうか分かる。

続いて、商店経営者の現在の事業継承の状況を確認する。このことによって、調査時点（2007年）における事業継承の実態を明らかにすることができる。商店経営者の世襲性が高いにもかかわらず事業継承の割合が少ないということであれば、それは事業継承者が減少してきていることを意味する。逆に、事業継承の世襲性はあまり確認されず、現在も事業継承の割合は低いということであれば、それは、かつて今も、商店経営の継承は行われてきておらず、後継ぎがいない、という現場の問題は、今も昔も変わらない普遍的なものである、ということの意味する。

では、実際にデータを確認していくことにしよう。

4-2. 商店経営の世襲性および先代の職業

まず、商店経営の世襲性と商店経営者の先代の職業についてのデータをみてもみる。何代目かについては「あなたは何代目ですか」という質問に対して直接数値を書いて答えてもらった。その結果は以下の表2および図1の通りである。

表 2 商店経営の世襲性

	日本	韓国
1代目	35.5	93.0
2代目	45.3	6.0
3代目	16.8	0.8
4代目以上	2.4	0.2
合計 (%)	100.0	100.0

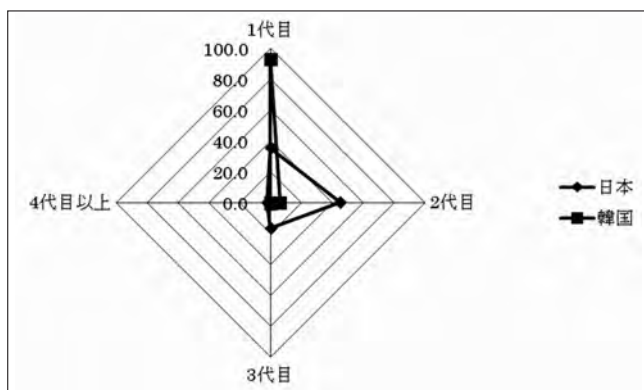


図 1 商店経営の世襲性

集計で分かったことは次の通りである。日本では初代が 35.5% であるのに対して、韓国では 93.0% である。2 代目では日本が 4 割 (45.3%) を上回っているが、韓国はわずか 6.0% にすぎない。さらに、3 代目以上の商店が日本では 2 割弱 (19.2%) であるが、韓国ではほとんど存在しない。

次に、職業の世襲に関する実態を確認するために、先代の職業をみることにする。先代の職業については「あなたの先代の職業は何ですか」という質問に対して、「1. 商店経営者, 2. サラリーマン, 3. 公務員, 4. 自営業者 (商店経営以外), 5. その他」という 5 つの選択肢から選んでもらった。集計の結果は以下の表 3 および図 2 の通りである。

表 3 先代の職業

	日本	韓国
商店経営者	58.9	26.7
サラリーマン	9.2	7.8
公務員	0.8	6.6
自営業	21.7	24.9
その他	9.4	34.0
合計 (%)	100.0	100.0

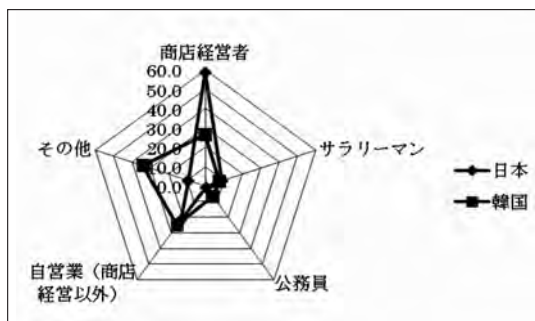


図 2 先代の職業

集計結果をまとめると、まず、日本では、全体として現在の商店経営者の先代の職業が「商店経営者」であると答えた応答者が5割強(58.9%)であった。日本では「商店経営者」に次いで「自営業」(21.7%)、「その他」(9.4%)、「サラリーマン」(9.2%)の順になっている。このデータから日本では家業として商売を代々に引き継いでいっていることがわかる。

これに対して、韓国では先代の職業が「商店経営者」であるという回答は、日本のそれに比べて相対的に26.7%と低い。すなわち、韓国では日本ほど「家業として商売を代々引き継いでいく」という意識が強いということを示していると考えられる。韓国では最も多く占めたのが「その他」(34.0%)であり、その後「商店経営者」(26.7%)、「自営業」(24.9%)、「サラリーマン」(7.8%)、「公務員」(6.6%)の順に続いている。ここで注目したいのは、多くの回答者が先代の職業を「その他」と答えたということである。その他の大部分は農業を含

む第1次産業であることは簡単に推測されるが、「その他」はいずれにしても第1次産業からの商業への流入の表わす重要な指標になる。

ここまでのデータの確認から分かることをまとめておこう。それは、日本においては歴史的には商店経営の身内への継承は行われる傾向があり、逆に韓国では、商店経営の身内への継承はあまり行われてこなかった、ということである。

4-3. 商店経営者の事業継承の実態

続いて、事業継承の状況についてみることにする。事業継承の状況については「あなたの事業を誰かに継承させるつもりですか」という質問に対して、「1.すでに継承している，2. いずれ継承している，3. 分からない，4. 継承しない」という4つの選択肢から答えてもらった。

以下の表4および図3では事業継承の状況についての結果がまとめられている。

表4 事業継承の状況

	日本	韓国
すでに継承	7.3	4.4
いずれ継承	17.5	14.2
分からない	36.9	36.3
継承しない	38.3	45.1
合計(%)	100.0	100.0

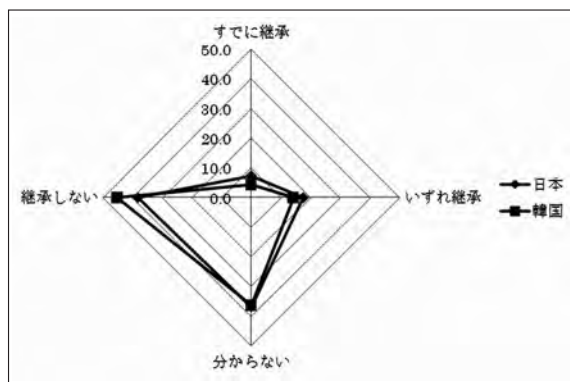


図3 事業継承の状況

集計結果からわかることは次の通りである。まず、全体の傾向として「すでに継承」という答えが両国ともに最も少なかった。「すでに継承」および「いずれ継承」という答えの合計では韓国が18.6%、日本は韓国をわずかに上回った24.8%であった。

これに対して「継承しない」は韓国が4割強(45.1%)、日本が3割強(38.3%)であった。わずかではあるものの、日本のほうが韓国より商店の後継者を有する割合が多いということが分かった。また、両国ともに「分からない」という答えが3割強(日本36.9%、韓国36.3%)を占めている。

とりわけわれわれが目じりたいのは次の点である。すなわち、日本における「すでに継承」および「いずれ継承」の合計は、韓国のそれと比べて相対的に高いものの、それほど大きく引き離すほど高くないということである。これは、すでに検討をした商店の歴史あるいは継承の慣習をあらわす1つの尺度である「何代目」という指標から得られた知見とは相反する結果である。

5. ディスカッション

5-1. 結果の解釈と仮説検証

ではここで、上記のデータ分析の結果に基づいて仮説の検証を行うことにしよう。日韓における事業継承の実態に関する調査から発見された事項は次の2点に要約できる。

第1は、零細小売商業でみた限り、韓国と比べて日本のほうがはるかに商店経営の世襲性が高いということである。商店経営者として初代であると答えたのは日本で35.5%、韓国では93.0%なので、商店経営という職業を代々継ぐという実態は、両国においてきわめて対照的(日本が高く、韓国が低い)であるといふことができる。同じく、商店経営者の先代の職業が「商店経営者」であると答えたのが日本では5割強、韓国では2割強であることから、日本のほうが身内への商店経営の世襲性は強く見られると考えてもいいたろう。この調査結果から、商店経営における事業継承は、歴史的に見て韓国よりも日本にお

いて多く行われてきた傾向があることが分かった。そのため、商店経営における事業継承という制度は日本に特殊なものであるという仮説2は、韓国との2国間比較ではあるものの、一応、支持されたと考えてもよいだろう。

第2は、日本においては商店経営の世襲性は高いにもかかわらず、事業継承の状況において「すでに継承」および「いずれ継承」と回答した人はそれほど多くはない、ということである。引き継ぐ予定と回答した商店経営者の合計はわずか24.8%しかない。この割合で事業継承が進んだ場合、正確な推計は難しいものの、数十年後に今回の調査で得られたほどの職業の世襲制は確認できなくなっている可能性が高い。そのため、近年の小売商業者の減少傾向の一因は事業継承の減少にあるという仮説1も、他にも考慮すべき要因は残されているものの、一応、支持されたと考えてもよいと思われる。

事業継承が行われなくなっている要因について少し検討しておこう。事業継承は経済的要因と規範的要因に規定されることが分かっている。このたびの事業継承の割合の少なさは経済的要因だけでは求められない可能性がある。というのは、経済的に厳しい状況（たとえば不況や、スーパーなどの新たな業態の登場など）というのは、現在が特別厳しい状況とは言えないと思われるからである。歴史的にみてみれば、かつても不況やスーパーなどの新業態の登場は何度もあったはずである。そのため、今回の調査で明らかになった日本の商店経営の事業継承の割合の少なさは、経済的要因だけではなく規範的要因も影響している可能性があると思われる。つまり、商店経営を「イエの家業として先代から引き継いでいく」という規範が日本において薄くなってきている可能性がある。あるいは、店の跡を継がせたいという規範は変わっていないけれども、商店経営の厳しさという現実が継承を躊躇させる要因になっているかもしれない。⁽¹²⁾いい。

(12) 今回の分析では日本において事業継承が行われなくなっている要因そのものは明らかにはできていない。この点は今後の課題としたい。

5-2. インプリケーション

家族従業と事業継承、そして小売商業のマクロ的動態は、零細小売商の割合が高い日本においては相互に密接に関わる問題である。これまでの商業研究は、商業の存立根拠を問う、という問題意識を主としてきたことから、マクロ分析が支配的な分析手法であった。しかし、本稿の検討に基づいて考えると、石井（1996）が指摘するように、商業者内部の問題も無視することはできなさそうである。

たとえば、横山・柳（2009）では広域型商業集積に所属する商店経営者の事業継承問題について、日本、韓国、台湾、中国の比較分析を行っているが、この論文においても、本稿と同様、最近では商店経営を継がせようとする商店経営者の意識が希薄している可能性があることが示唆された。このことは、日本の中小商業問題を考える際には、商業者内部の問題を深く検討することもまた重要であることを示唆していると考えられる。

以上から、商業者の内部的要因（とくに事業継承）に着目し、それを質問票調査から得られた一次データの分析を行うことによって検討した本稿は、商業研究のさらなる展開を可能にする視点を提供しているという点で理論的に意義があると言えるだろう。

また、実践的には、商業者内部の問題を考慮することは、今後の流通政策の検討に重要な視角を与える可能性があるという点で意義があると思われる。

5-3. 限界と今後の課題

本稿では、地域密着型の商業集積に所属する商店経営者を対象に、事業継承と関連するいくつかの質問項目を検討することを試みたわけだが、限界がないわけではない。むしろ、分析に関して言えば、まだまだ検討の余地は残されている。

たとえば、外的妥当性については、今回の分析では日本と韓国の2国間の比較にとどまっている。2国間の比較で日本の事業継承の特殊性を主張すること

の妥当性は決して高いとは言えない。そのため、今後さらにさまざまな国との比較研究を行う必要がある。

内的妥当性についても、今回の分析では、店の伝統や経営年数、商店経営の経済的動向や展望、商店経営者の年齢、商店規模、子供の有無といった条件は考慮できていない。理想的には、事業継承実態の割合を明らかにするためには、実現可能性には一定の限界があるように思われるものの、商業者と取り巻く経済的要因や商業者の規範そのものを分析枠組みに取り込み、重層的な分析を行う必要があるだろう。本稿では、事業継承に関する項目の単純集計とその比較しかできなかった。この点で、分析結果が他の要因で説明できる可能性を検討し切れているとはいいがたい。これらの問題については今後の課題としたい。

参考文献

- 荒川祐吉 (1962) 『小売商業構造論』 千倉書房。
- 石井淳蔵 (1989) 「小売商業における企業家行動の条件」 『組織科学』 第 22 巻第 4 号, 26-34 頁。
- 石井淳蔵 (1996) 『商人家族と市場社会』 有斐閣。
- 石井淳蔵・高室裕史・柳到亨・横山斉理 (2007) 「小売商業における家業継承概念の再検討」, 『国民経済雑誌』, 第 195 巻第 3 号, 17-31 頁。
- 石原武政 (1997) 「コミュニティ型小売業の行方」 『経済地理学年報』 第 43 巻第 1 号, 37-47 頁。
- 石原武政 (2006) 『小売業の外部性とまちづくり』 有斐閣。
- 加藤司 (2008) 「日本の商業における事業継承の特殊性」 『経営研究』, 第 58 巻第 4 号, 127-143 頁。
- 田村政紀 (1986) 『日本型流通システム』 千倉書房。
- 崔相鐵・柳到亨 (2006) 「韓国の商業関作の展開と商人家族継承」 『流通科学大学論集－流通・経営編－』 第 19 巻第 1 号, 93-106 頁。
- 林周二 (1962) 『流通革命』 中公新書。
- 丸山雅祥 (1993) 『日本市場の競争構造』 創文社。
- 横山斉理・石井淳蔵・高室裕史・柳到亨 (2008) 「東アジアにおける家族従業経営に関する国際比較調査の概要」 神戸大学大学院経営学研究科 Discussion Paper, 2008-14。
- 横山斉理・柳到亨 (2008) 「東アジアの商業における事業継承の実態に関する比較調査」 流通科学大学リサーチレター No.5。

- 横山斉理・柳到亨（2009）「変容する日本の商人家族－東アジアにおける事業継承の国際比較から－」日本政策金融公庫『調査月報』january 2009 No.4, 14-21 頁。
- 柳到亨（2005）「家族従業構造変化の要因分析」『六甲台論集』第 52 巻第 5 号, 17-28 頁。
- 柳到亨（2006a）「日本小売商における商店経営者の事業継承意識に関する実証研究」（神戸大学大学院経営学研究科博士論文）。
- 柳到亨（2006b）「日本の中小小売業における事業継承研究の系譜」神戸大学大学院経営学研究科 Discussion Paper2006/20。
- 柳到亨（2006c）「事業継承意識の高揚に関する決定要因の実証分析」『国民経済雑誌』第 194 巻第 5 号, 91-113 頁。
- 柳到亨（2007）「小売商業の事業継承における家族理念意識の影響に関する実証分析」『流通研究』第 10 巻第 1 号, 1-16 頁。
- 柳到亨・崔相鐵（2007）「韓国小売商人の事業継承意識に関する一考察」『流通科学大学論集－流通・経営編－』第 20 巻第 1 号, 55-66 頁。
- 柳到亨・横山斉理（2009）「商店経営者の「家業意識」に関する実証分析」『流通研究』第 11 巻第 3 号, 37-54 頁。
- Yokoyama, N. (2007), “The relationship between Distribution Policy and Small Retailers in Japan”, Proceedings of The Asian Retailing and Distribution Workshop (Fudan University), 2007.